

Nella Grande Mela è tempo di affari

*Dopo la fuga dalla pandemia, New York torna a **popolarsi**. Il calo dei prezzi e la ripresa economica stanno creando le **condizioni ideali** per investimenti di medio-lungo termine. A partire da **Brooklyn e Staten Island***

di Roberto Carcano



Soltanto un anno fa la Grande Mela sembrava sprofondata in una crisi irreversibile. Migliaia di new-yorkesi erano **fuggiti dalla città** all'inizio della pandemia, verso enclaves lussuose a nord dello stato o in cittadine tranquille e immerse nel verde nel nord-est del paese. E chi era rimasto, si trovava prigioniero di un ferreo lockdown e della mancanza sia di lavoro sia di prospettive nel breve termine. Ma dopo soltanto un anno, **tutto è cambiato**: la campagna di vaccinazioni a tappeto e la piog-

gia di denaro con cui il neo presidente Biden ha ridato fiato all'economia hanno **rimesso in moto la macchina** e New York ha confermato ancora una volta la sua capacità di adattarsi ai cambiamenti economici, politici, sociali e ambientali, creando nuove opportunità seguite da rapide crescite.

«Il mercato immobiliare di New York ha sofferto la pandemia soprattutto per due ragioni: da un lato, non potendo far visitare le proprietà alla clientela era impossibile concludere transazioni, dall'altro la

fuga dei molti lavoratori che sono rientrati nelle case di famiglia e di cittadini emigrati in cerca di zone più verdi», commenta **Angelo Cinel**, ad di Wire Consulting. «Ne è conseguita una flessione che però sembra essere già alla fine. Gli affitti sono in ripresa e l'Ufficio dati negli Stati Uniti prevede nei prossimi mesi trasferimenti verso la città due volte maggiori rispetto alle uscite».

Infatti, ora a New York sono molto positivi anche i dati legati al **mercato degli affitti**, con un aumento del 90% dei nuo-

vi contratti di locazione registrato a marzo rispetto allo stesso mese del 2020: un incremento che s'inserisce nella scia di quanto già visto tanto a febbraio (+112% rispetto a febbraio 2020) quanto a gennaio (+56% rispetto a gennaio 2020). «Si tratta del segnale più evidente che le persone **stanno tornando in città**, attratte da canoni di locazione vantaggiosi, con **prezzi in calo mediamente del 15-20%** rispetto a prima della pandemia», afferma **Andrea Pedicini**, broker immobiliare di Corcoran, che a New York gestisce i portafogli di molti investitori italiani. «Alla luce degli ultimi dati di mercato, come pure in virtù di alcuni catalizzatori importanti, come l'efficienza del piano vaccinale, è ragionevole concludere che i prossimi sei-nove mesi rappresentino **un'opportunità d'investimento storica** a New York, analogamente a quanto avvenuto dopo la crisi finanziaria del 2008-2009», spiega Pedicini.

NUOVE OPPORTUNITÀ

Di fatto, il calo dei prezzi e il contesto macroeconomico previsto in netto miglioramento sembra stiano creando condizioni ideali per investimenti di medio-lungo termine. Lo conferma **Mario Breglia**, presidente di Scenari Immobiliari e grande esperto di mercati internazionali. «Non c'è dubbio che per gli investi-

tori si stia aprendo una fase positiva. I **tassi di interesse sono molto bassi e l'offerta di prodotti è in incremento**. È importante scegliere con accortezza, però, perché la pandemia ha cambiato anche le esigenze della domanda in tutti i comparti».

In questo quadro in mutazione, però, è giusto comprendere quali siano i **criteri su cui basarsi per comprare bene** a fini d'investimento. «Questo dipende come sempre dalla cifra a disposizione e al tempo di disinvestimento», puntua-



Angelo Cinel,
amministratore
delegato
di Wire Consulting

lizza Breglia. «Con una disponibilità contenuta va sempre bene un **investimento residenziale a reddito**. Oggi abbiamo tanta offerta e con il 2022 torneranno i flussi turistici. Con una cifra più alta, invece, punterei sicuramente su un negozio ben posizionato».

Ma forse il covid non ha cambiato così tanto le cose come si tende a pensare. «I criteri rimangono quelli di prima e **la location resta l'aspetto più importante**»,

suggerisce Cinel. «Manhattan uno scotto l'ha pagato e ora si può comprare molto e bene. Acquistando oggi, si può realizzare un **25% di plusvalenza** nel giro di un paio d'anni». Vanno tenuti presenti alcuni aspetti, però, secondo il manager di Wire Consulting: «Terrazze e spazi aperti hanno acquisito più importanza. È interessante, per esempio, ciò che sta accadendo a Brooklyn, che oggi non è più un quartiere di secondo livello ma è una vera e propria appendice di Manhattan ed è in forte crescita e ha acquisito grande appeal per investimenti perché è una zona più aperta e più verde e molti newyorkesi vi si sono trasferiti per questa ragione».

ZONE IN CRESCITA

Nell'identificazione delle aree della città che presentano margini d'incremento di valore, **Brooklyn** trova unanimi riscontri tra gli esperti del mercato della Grande Mela. «È in costante crescita in quasi tutti i suoi quartieri», segnala **Francesco Cirillo**, ceo di Ubiq New York. «Da Williamsburg a Greenpoint, da Dumbo a Carroll Gardens fino a Gowanus, Red Hook, Bushwick, Clinton Hill e Navy Yard». Alle quali si potrebbero poi aggiungere Crown Heights e Flatbush, che stanno crescendo moltissimo, secondo Cinel, che sottolinea come Brooklyn «durante il covid



Da Williamsburg a Flatbush, l'irresistibile ascesa di Brooklyn

	Median Sales Price	\$ 1 090 000
	Sales price per Sq.Ft	\$ 964
North Brooklyn:	Closed Sales Q1-2021	228
<small>(Bedford, Bushwick, Greenpoint, Williamsburg, etc.)</small>		

	Median Sales Price	\$ 1 226 000
	Closed Sales Q1-2021	823
Northwestern Brooklyn:		
<small>(Brooklyn Heights, Downtown Brooklyn, Clinton Hill, Red Hook, etc.)</small>		

	Median Sales Price	\$ 2 686 000
	Closed Sales Q1-2021	147
Brownstone Brooklyn:		
<small>(Park Slope, Prospect Park, etc.)</small>		

	Median Sales Price	\$ 890 000
	Closed Sales Q1-2021	463
Eastern Brooklyn:		
<small>(Brownsville, Canarsie, East New York, etc.)</small>		

	Median Sales Price	\$ 750 000
	Closed Sales Q1-2021	1310
Southern Brooklyn:		
<small>(Barron Island, Bergen Beach and Georgetown, Midwood, Flatlands, etc.)</small>		



Fonte: Centro Studi Wire



non ha subito il fuggi fuggi che ha colpito Manhattan e il suo mercato ha mostrato una notevole stabilità».

Ma le aree interessanti a scopo d'investimento sono in realtà numerose anche allontanandosi dal nucleo centrale di Manhattan. «Crescono di valore anche i quartieri periferici e ai margini della città», spiega **Stuart N. Siegel**, presidente e ceo di Engel & Völkers New York City. «Con la necessità di spazi interni ed esterni che diventano più importanti della vicinanza a un ufficio, queste zone consentono anche un migliore accesso ai par-



Mario Breglia,
presidente
di Scenari
Immobiliari

del lavoro in remoto», afferma l'operatore. Per arrivare a Manhattan basta un breve tragitto in traghetto e nel contempo sono velocemente raggiungibili sia Brooklyn che il New Jersey. E quando una casa viene messa sul mercato a Staten Island, i proprietari ricevono offerte multiple e ben al di sopra del prezzo richiesto».

Un'altra zona che sta emergendo, secondo Madaio, è **Far Rockaway** nel **Queens**, che offre diverse nuove costruzioni con vista sull'oceano destinate alla classe media, è vicina all'aeroporto Jfk e ben servita sotto il profilo dei trasporti, sia dalla metropolitana sia dai traghetti per Manhattan, cosa che permette un pendolarismo facile e accessibile. «Inoltre, sta riguadagnando popolarità la iconica **Coney Island**, dove sono stati costruiti nuovi edifici residenziali a più piani sull'acqua. Questa zona ha spiagge, un parco divertimenti di fama internaziona-

le, varie opportunità d'intrattenimento ed è anche accessibile con la metropolitana. È un momento in cui gli immobili di Brooklyn stanno registrando prezzi di vendita vicini ai massimi storici e i loro proprietari vendono per trasferirsi a Long Island, nel New Jersey o nelle contee a nord di New York City. E questa tendenza permetterà agli investitori esperti di entrare nel mercato con ottime prospettive di guadagno».

ZONE EVERGREEN

Ma il mercato residenziale resta complessivamente vivace anche in zone considerate evergreen, giacché l'interesse degli investitori nei loro confronti non è mai scemato e i prezzi in questa fase sono diventati anche qui accessibili. «Le aree intorno a **Central Park** (Upper East Side, Upper West Side, Central Park South) e i classici mercati del centro come **Greenwich Village**, **Soho** e **Tribeca** continuano a reggere il confronto», fa notare



Francesco Cirillo,
chief executive
officer
di Ubiq New York

cheggi, così come ai ponti e ai tunnel che favoriscono le fughe del fine settimana. Gode di grande popolarità in questo momento anche **Staten Island**, almeno secondo il parere di **Joseph Madaio**, co-broker dell'agenzia Re/Max Elite. «Qui sono disponibili molte proprietà immobiliari anche con spazi esterni, caratteristica molto richiesta con la diffusione



Joseph Madaio,
co-broker
dell'agenzia
Re/Max Elite

Soho, Tribeca, il Village e Central Park mantengono tutto il loro appeal



Stuart N. Siegel. Trovando conferme da Francesco Cirillo, che a sua volta segnala Upper East Side, Upper West Side in prossimità di Central Park, oltre alla zona di **Midtown compresa tra la 51st e la 59th e tra la 6th e Lexington**. «Poi il West Village, Soho e Tribeca», aggiunge, «quartieri che hanno prezzi al metro molto cari, ma per l'altissima richiesta, gli immobili si vendono e si affittano molto velocemente».

Ma è ormai chiaro che i newyorkesi stanno tornando in città e gli affari che non erano stati fatti l'anno scorso si stanno facendo ora. E questo vale, secondo Madaio, per tutti i distretti di New York, anche per **Battery Park City**. «Questa è una zona con alti edifici residenziali vicino al World Trade Center, al Financial District e a Wall Street», spiega il broker di Re/Max. «Con grandi negozi, musei, parchi e piste ciclabili e pedonali, tutti servizi con molto appeal per i giovani e per coloro che amano vivere in città. Senza dimenticare che ha una splendida vista sul fiume Hudson e sulla Statua della Libertà».

Andamento del mercato a Manhattan



	Q1-2021	%Δ (ann)	Q4-2020	%Δ (m)	Q1-2020
Average Sales Price	\$2,414,982	-10.5%	\$2,697,688	-6.7%	\$2,587,682
Average Price per Sq Ft	\$1,714	-9.7%	\$1,898	-10.9%	\$1,923
Median Sales Price	\$1,550,000	-7.5%	\$1,675,011	-4.7%	\$1,626,515
Number of Sales (Closed)	1,066	20.4%	902	6.5%	1,020
Days on Market (From Last List Date)	159	19.5%	133	21.4%	131
Listing Discount (From Last List Price)	4.8%		7.6%		7.5%
Listing Inventory	3,490	-13.7%	4,046	8.0%	3,230
Months of Supply	9.6	-28.9%	13.5	1.1%	9.5

Fonte: EllimanReport Q1 2021

Numero di stanze	Percentuale di vendite	Prezzo medio per vendita
Studio	6.8%	\$625,000
1-Bedroom	33.1%	\$745,500
2-Bedroom	35.5%	\$1,266,750
3-Bedroom	16.5%	\$2,000,000
4-Bedroom	7.8%	\$4,200,000

COSA COMPRARE

«In questo momento andrei a comprare dove i prezzi sono scesi di più». Il che, dice Cirillo, «non vuol dire per forza individuare una zona. Anche all'interno dello stesso palazzo si possono trovare buoni e cattivi affari: magari perché un venditore è più motivato di un altro». In sostanza, suggerisce l'operatore, è importante saper confrontare e scegliere. E visto l'impatto della pandemia e la probabile volontà di molti di rimanere in smart working, non è il caso di cercare piani troppo bassi e con poca luce, lontani da una zona verde o dal fiume. «Per quel che riguarda il settore commerciale», aggiunge il ceo di Ubiq New York, «per chi crede nella ripresa del retail, che soffrirà probabilmente meno degli uffici, potrebbe essere interessante comprare un **mixed-use building**, cioè una palazzina con il settore commerciale sotto e la parte residenziale sopra, ora in vendita a prezzi sensibilmente inferiori al pre-covid, che poi si apprezzerà con l'aumentare dei canoni di affitto».

A New York, comunque, si è agevolati dalla totale trasparenza del mercato che consente di verificare l'offerta reale, e lo storico di ogni immobile in vendita. Il problema è che negli ultimi anni ci sono state numerose modifiche legislative e regolamentari che rendono complicato l'orientamento per chi non sia del mestiere. «Per investire con successo è necessario lavorare con un broker immobiliare

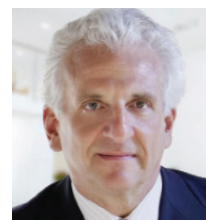
esperto che conosca le complesse regole in vigore. Alcune delle quali risalgono a prima degli anni Settanta», sottolinea Madaio. «Quelle relative al pagamento e alla riscossione degli affitti emerse durante la crisi sanitaria, per esempio, hanno permesso agli affittuari di non pagare per molti mesi e questo sta rendendo difficile la vendita di proprietà a più unità. New York offre ancora molte opportunità di investimento immobiliare e alcune delle migliori oggi sono rappresentate da immobili di nuova costruzione. Ma gli investitori che guardano alle proprietà residenziali multi-unità più piccole a Brooklyn, Queens e Staten Island hanno bisogno di affidarsi a professionisti che possano spiegare le leggi sugli alloggi».

EFFETTO SMART WORKING

Secondo quanto emerge da un sondaggio di **Partnership for New York City**, solo il 22% dei grandi datori di lavoro di Manhattan chiederà a tutti i lavoratori di tornare in ufficio a tempo pieno al termine delle misure straordinarie ancora in vigore per il coronavirus. Circa il 66%, riportano i media Usa, ha intenzione di adottare un modello ibrido tra giorni in ufficio e giorni a casa, un altro 9% non richiederà affatto ai lavoratori di tornare in ufficio e il 4% ha affermato che dipenderà dal ruolo. In totale, circa **quattro su cinque delle persone che lavoravano in ufficio a Manhattan non ritorneranno in sede a tempo pieno**. Amazon, però, ha comunicato l'intenzione di riportare un certo numero di dipendenti a lavorare presso la sede aziendale già da settembre 2021. Ne consegue, in ogni caso, che quello riguardante l'organizzazione degli spazi negli uffici è un dibattito quanto mai attuale. Molte aziende stanno cercando di ridimensionarli, per passare a modelli di lavoro ibridi per

i loro dipendenti. È dunque legittimo chiedersi quanto può influire sul mercato presente e futuro l'introduzione di modelli organizzazione sociale basati sul lavoro a distanza.

«È difficile immaginare cosa succederà tra sei mesi, un anno o anche di più», osserva Madaio. «Ma New York resta un luogo in cui molti desiderano vivere, lavorare e investire. In ogni caso, ci vorranno mesi, se non anni, per vedere l'occu-



Stuart N. Siegel, presidente e ceo di Engel & Völkers New York City

pazione degli edifici commerciali tornare al punto in cui era prima della pandemia. In futuro ci potrebbero semmai essere più aziende, ma con uffici più piccoli e meno impiegati operativi nelle sedi. Si parla anche della possibilità di una conversione degli edifici commerciali attualmente a uso uffici in immobili a uso residenziale, ma si tratta di progetti molto impegnativi, altrettanto costosi e soprattutto soggetti a regolamenti statali che variano nelle diverse zone di New York City e che devono essere esaminati caso per caso».

Cinel concorda a sua volta che il dibattito è aperto ma suggerisce un'opzione intrigante: «Ci sono studi secondo i quali il settore high tech si insedierà a Manhattan nei prossimi due anni, per diventare il nuovo polo tecnologico Usa. Comunque sia, **qualche cicatrice il covid probabilmente ce la lascerà**, ma non ha sconvolto tutti i concetti del lavoro e dell'office: molta gente, almeno a mio parere, si è già stancata del lavoro da remoto», conclude l'ad di Wire Consulting **P**